# 五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案(五篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-26

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。五...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案篇一**

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

1.长期广告效应。

2.有助于留住老客户。

3.收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份;或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费;赠送特色菜品一份;享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1.引导消费者消费不同菜品和新产品。

2.帮助消费者进行的口味搭配。

3.套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品\_\_坊”。

(一)目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二)宣传形式

传单：

1.制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2.内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3.散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4.报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1.内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2.时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案篇二

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、\_\_假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“\_\_

假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、\_\_假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——\_\_

年5月15日

篇章：

1、开锣省钱、\_\_假期

2、诗歌花语、\_\_

母亲节

3、爱心行动、\_\_助残日

4、健康生活、\_\_

假期

背景：五一黄金周

内涵：\_\_在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在\_\_

。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、\_\_价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b、开锣时刻、争分夺秒(活动时间:\_\_

年5月1日至\_\_

年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参于本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间：\_\_

年5月6日晚20：00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案篇三

一、活动背景：

“五.一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

二、活动时间：

4月28日——5月13日

三、活动主题

每个季节都有礼!----“五一”有礼!

四、活动详细内容：淘巧好，好淘巧

(一)、劳模有礼

5月1—7日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣40件)。

(二)、购物有礼

淘巧好，好淘巧

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制10000张小型“背粘胶”，打上“平顶山商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

五、室内外布置：(统一色调——蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五.一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括\_展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，喧染气氛，主题统一为——“五.一”有礼!(部经理配合实施)

六、媒体宣传

1、4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

七、要求

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。

(每天活动工作人员名单另文下发)

4、4月27日、5月13日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票;

不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

八、预算：

1、中厅布置：1000元

2、“背粘胶”印刷：3000元;

3、室内外布置：1000元;

4、活动奖品预算：16000元;

5、报纸广告：3000元

总计：24000元

其中：4月28日——5月13日(母亲节)共16天时

间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案篇四

一.活动系列主题：

1.节日购物赠大礼，欢乐假期全家游

2.心系千千结，十万爱情大展示

3.会员节日大回馈

4.春季时装周

5.打折促销活动

6.印制商城《精品购物日历》假期班

二.活动时间：

1.五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20\_\_年5月1日——5月5日

2.心系千千结，十万爱情大展示：20\_\_年5月1日——5月5日

3.迎五一旅游大礼回馈会员：20\_\_年5月1日——5月7日

4.春季时装周：20\_\_年5月1日——5月5日

5.打折促销活动：20\_\_年5月1日——5月7日

三.系列活动范围：

商城及各分店

四.系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升商城人气，创造销售佳绩，特举办“欢乐假期乐不停”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤ 凡当日累计消费正价商品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动\_展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：商城

为感谢银座会员多年来对商城的支持，截止至20\_\_年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的商城会员，于20\_\_年5月1日——5月7日期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。

第三名的会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=2024元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)商城20\_\_春季服装周

活动时间：20\_\_年5月1日—5月7日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为商城扑克牌等小奖品;

(五)五一商品打折促销

① 抢购

活动时间：20\_\_年5月1日——5月7日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

② 五一打折促销

活动时间：20\_\_年5月1日——5月7日

活动内容：

不参加“欢乐假期乐不停” 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣;

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、商城不承担费用。

(六)印制商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍商城，提升商城人气，更好的树立商城在全省的形象，突出商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

(七)延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升商城引领时尚消费的经营特色。

五一劳动节促销活动策划文案 五一劳动节惊喜活动文案篇五

一.活动时间：5.1-5.7

二.活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三.活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四.活动宣传与推广

(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者》，内容是活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告;

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

(3)在店前做好活动宣传海报或\_展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询;

五.活动控制与评估

1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至\_珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算

1.宣传费用约3000元;

2.\_展架：85元;

3.总计：3000+85=3085元

</span

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找